

Transformácia ekonomiky a adaptácia podnikovej sféry na trhové podmienky – teória a prax

Vilma JURÍČKOVÁ*

Úvod

Hneď na začiatku je potrebné uviesť, že pri riešení problémov spojených s transformáciou podnikovej sféry, ako aj ekonomiky vôbec sa vynorili mnohé nové problémy, ktoré vyžadujú teoretické zdôvodnenie, a najmä hlboké teoretické analýzy. Ich potreba je o to naliehavejšia, že ide o bezprecedentnosť týchto problémov. Hoci mnohé z nich sa vyskytovali aj v iných ekonomikách, tie sa nachádzali v odlišných podmienkach, v inom čase i priestore. Naliehavosť a neodkladnosť riešenia týchto problémov, nedostatok času na ich hlbšie analýzy a zhodnotenia a tým aj na dostatočnú prípravu na ich riešenie viedli často k neadekvátnym postupom, ktoré mali nepriaznivý vplyv na samotné podniky i na celú ekonomiku.

Nemalú úlohu pri tom zohrali subjektívne faktory. Vedecká sféra často narážala na ignoranciu potreby teoretických analýz zo strany tvorcov ekonomických koncepcií a doktrín, spôsobenú preceňovaním ich vlastných schopností „tvoriť dejiny“. Od vedy sa požadovala spravidla iba jej participácia na riešení niektorých parciálnych problémov ad hoc, bez dostatočnej teoretickej prípravy, bez možnosti hlbších analýz. Teoretická sféra nemala teda možnosť skutočne „bádať“, ale skôr hádať, improvizovať.

Napokon, nemalú úlohu tu zohrala a ešte stále zohráva aj finančná stránka. Spoločnosť je stále menej ochotná investovať do vedy. Aj keď vedecká sféra skúma mnohé nové javy, analyzuje hromadiace sa problémy, záujem o jej produkciu je minimálny.

Ďalším, a možno povedať objektívnym dôvodom nedostatočnej teoretickej rozpracovanosti je neukončenosť procesu transformácie, pričom možno konštatovať, že ide o bezprecedentný proces vyžadujúci mimoriadnu pozornosť a osobitný prístup.

Príspevok je pokusom o sondáž do problémov, ktoré sa otvorili v podnikovej sfére Slovenskej republiky počas doterajšieho priebehu transformácie. Tie sú však odlišné od problémov, ktorými sa zaoberajú tzv. podnikové teórie či teórie firmy.

* PhDr. Vilma JURÍČKOVÁ, CSc., Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava 1

1. Prvé pokusy o náčrt teoretických východísk sledovania procesu transformácie

Už na samom začiatku transformačného procesu v roku 1991 vznikla na vtedajšom Ústave ekonomickej teórie SAV snaha o koncipovanie *základného teoretického náčrtu* adaptačného procesu podnikovej sféry ako subsystému potenciálnej teórie transformácie ekonomiky. Takto stanovený cieľ bol nepochybne veľmi ambicióznym a až samotný vývoj podnikovej sféry umožňuje odhaliť príčiny jeho nenaplnenia.

Pochopiteľne, tak ako bolo nesmierne ťažké *ex ante* predvídať zmenu správanía bývalých socialistických podnikov, ako aj ich vnútornú zmenu (štruktúry, cieľovej funkcie a pod.), nemenej zložitá je aj hodnotenie a teoretické zovšeobecnenie doterajšieho vývoja podnikovej sféry SR. Príčinou toho je najmä častá zmena prístupov k procesu transformácie vôbec (šoková terapia verzus gradualistický prístup), ako aj menenie metód privatizácie, neuskutočnenie reštrukturalizácie a ďalšie nedôslednosti v tomto smere.

Prvým, a veľmi ambicióznym pokusom o formulovanie východísk pre budúcu teóriu adaptácie podnikovej sféry bola výskumná práca *Adaptácia podnikov v SR na podmienky trhového hospodárstva a úloha hospodárskej politiky štátu*. Tá bola spracovaná v rámci grantového vedeckého projektu SAV [1].

Ako určité teoretické východisko sa v tejto výskumnej práci použila neoklasická teória. Tá je však orientovaná skôr dovnútra podniku a je teda podnikovou teóriou. Ako sa ukázalo v ďalších pokusoch o teoretické zovšeobecnenie transformačného procesu, na účely tak teórie, ako aj hospodárskej politiky je nedostačujúca. V tejto teórii vystupuje podnik na jednej strane ako ekonomický subjekt totožný s vlastníkom podniku (prípadne so skupinou vlastníkov), na druhej strane je výrobnou jednotkou, ktorá sama osebe je osobitný druh tovaru, to znamená, že ho možno predat' alebo kúpiť. Hlavným atribútom „neoklasického“ podniku je maximalizácia zisku. A to pre teóriu transformácie a adaptácie podnikovej sféry rozhodne nestačí.

Podobne je to aj s teóriami firmy budovanými na neoklasických modeloch (J. R. Hicks, E. H. Chamberlin, J. Robinsonová a ďalšie). Aj keď zohrali v teórii dôležitú úlohu, ich praktický prínos je obmedzený, rovnako ako aj ich prínos pre teóriu transformácie. Okrem toho zo samej podstaty neoklasickej teórie vyplýva, že mohla byť iba určitým impulzom, odrazovým mostíkom pre teóriu transformácie podnikovej sféry, jej význam pre ňu je však limitovaný.

Napriek určitým všeobecne platným atribútom neoklasická teória ako celok sa teda javí byť neadekvátnym inštrumentom na analýzu transformačného procesu práve kvôli tomu, že jej predmetom sú parciálne otázky, kým transformačný proces vyžaduje komplexnú analýzu.

Taktiež behavioristická teória firmy, ktorá považuje fungovanie podniku vyložene za výsledok správania jednotlivých subjektov, záujmových skupín tak vnútri podniku (vlastníci, manažéri, zamestnanci), ako aj mimo neho (veritelia, zákazníci), nemohla poslúžiť ako orientačný bod pre ďalšie konštituovanie teórie transformácie podnikovej sféry. Záujmy jednotlivých subjektov sú nepochybne veľmi dôležitým, nie však jediným faktorom úspešného fungovania podniku.

Mohli by sme uviesť aj ďalšie teórie, ako napríklad *agency theory*, objektom ktorej je tiež analýza pôsobenia rozličných záujmových skupín, medzi ktorými ako hlavné kategórie vystupujú *principál* a *agent* alebo inak povedané akcionári (vlastníci) a manažéri.

Zo všetkých týchto teórií by sme však ťažko vyexcerpovali určité pevné body pre teóriu transformácie podnikovej sféry.

Rovnako ako východisko pre hlbšiu analýzu transformácie podnikovej sféry u nás neobstojí ani analógia s transformačnými procesmi vo vyspelých krajinách, pretože v postsocialistických krajinách transformáciu sprevádzajú radikálne zmeny politického systému a politických inštitúcií. Navyše je otázne, či ide o zmeny skutočne len pozitívne. Napríklad známy poľský filozof Adam Schaff vo svojich úvahách je v tomto smere dosť skeptický. Prebiehajúci proces transformácie považuje za určitú schizofréniu, tápanie medzi dvoma protichodnými víziami, medzi socializmom a kapitalizmom, medzi štátom a trhom. V dôsledku nevydarených pokusov doterajších vlád sa podľa neho krajiny ocitajú na pokraji katastrofy. Dôvodom je absencia reálneho programu, zodpovedajúceho konkrétnej situácii, pretože nestačí len zmeniť systém. „To samo osebe neznamená – konkrétne – nič“ [7, s. 69]. Treba brať do úvahy nielen to, čo sa mení, ale hlavne to, na čo sa to mení, na aký nový systém. A práve na to je potrebný jasný a reálny program. Kontradikcia „centrálne plánovanie verzus trhovú mechanizmus“ rovnako ako „štát verzus trh“ nie je dostatočným fundamentom pre žiadny program. Treba aj špecifikovať, čo a do akej miery ovplyvňuje štát a čo a do akej miery trh.

Adam Schaff neuznáva absolútny a všemocný trh bez akejkoľvek intervencie, či už zo strany štátu alebo rôznych inštitúcií, ktoré vstupujú do hry trhových síl. Návrat od centrálneho plánovania k trhovému mechanizmu, a teda od socializmu späť ku kapitalizmu považuje A. Schaff za oveľa zložitejší, než bol prechod od kapitalizmu k socializmu. A doterajší priebeh transformácie to nepochybne potvrdzuje.

Taktiež, pokiaľ ide o uplatnenie uvedených modelov transformácie (šoková terapia a gradualizmus), nie sú v plnej miere aplikovateľné a v teórii sa označujú ako „intelektuálny dogmatizmus“ [9]. Napokon, potvrdila to aj samotná prax, keď žiadny z modelov nebol úspešne aplikovaný.

Pokiaľ ide o samotné dualizmy (šoková terapia – gradualizmus, štát – trh, inštitúcie – politika ...), tie by v transformačnom procese mali byť skôr v symbióze ako v kontradikcii či opozícii. Práve ich synergia, nie kontroverzie by mala byť jednou z charakteristických črt tzv. prechodného (transformačného) obdobia. Navyše v súčasnosti v súvislosti s novými smermi rozvoja ekonomickej teórie a v súvislosti s prechodom na informačnú spoločnosť medzi štát a trh vstupuje ešte tretí faktor, tzv. *Community governance*, resp. aj multinanonálne korporácie.

Pokles ekonomického rastu a vznik všetkých s tým súvisiacich dôsledkov, ktoré sprievádzajú transformačný proces, vedú často k názoru, že centrálné plánovanie bolo efektívnejšie ako trhové „hospodárenie“. Pochopiteľne, že táto situácia nie je len dôsledkom neadekvátnej koncepcie ekonomickej reformy, ale aj východiskových podmienok najmä rigidnej priemyselnej štruktúry s prevahou ťažkých odvetví, ako aj s pretrvávajúcou predtransformačnou mentalitou.

Jedným z negatívnych následkov transformácie bol i úpadok poľnohospodárstva a expanzia služieb. Už od prvého roka transformácie bolo jasné, že jej konečný efekt sa dosiahne za cenu veľkých nákladov a nepriaznivých sociálnych vplyvov, medzi ktorými dominuje nezamestnanosť, chudoba a s ňou spojené priepastné regionálne a sociálne rozdiely. Preto kolízia zdedenej priemyselnej štruktúry a rodiacej sa trhovej ekonomiky vyvolala potrebu reštrukturalizácie podnikovej sféry, ktorá sa tak stala kategorickým imperatívom ďalšej etapy transformačného procesu.

Po desaťročnom tápaní v tejto *terra incognita* objavujú sa však predsa len náznaky určitých zovšeobecnení javov a procesov, ktoré môžu byť základnými kameňmi aj keď nie novej teórie transformácie, ale aspoň teoretického zovšeobecnenia jej doterajšieho priebehu. A mnohé z nich korešpondujú s názormi Adama Schaffa, aj keď nevyznievajú natoľko pesimisticky až katastroficky. Napríklad Ivan Berend z Univerzity v Kalifornii a člen Maďarskej akadémie vied konštatuje, že rozšírený predpoklad politických činiteľov v prvých rokoch posledného desaťročia, že „zmena ekonomického systému na trhový systém nastane otočením kohútika a hneď povedie k ekonomickému rastu, resp. k dosiahnutiu stupňa prosperity Západu“ [6, s. 41], bol mylný. Primeraný rast a vyššia úroveň nenastane hneď, len čo sa aplikuje západný model. Naopak, nastáva tzv. transformačná recesia, ktorej hĺbka a trvanie sú nepredvídateľné. Pritom napríklad János Kornai ju považuje za nevyhnutný a potrebný komponent zmeny systému. Iní zase argumentujú tým, že to je inštitucionálna medzera (čierna diera) transformačného procesu. Tento nedostatok je podľa nich spôsobený rýchlym kolapsom starého systému a jeho príliš pomalým nahradzovaním novým systémom, najmä novým inštitucionálnym rámcom [12]. Ivan Berend sa

však domnieva, že tento stav vyplýva z toho, že adaptačná schopnosť tranzitívnych ekonomík, ich priblíženia sa rozvinutej svetovej ekonomike je limitovaná, alebo úplne absentuje. Aj preto zdôrazňuje potrebu štátnej intervencie do konštituovania trhovej ekonomiky, čiže zmiešanú ekonomiku s reštruktúrovaným a výkonným štátnym sektorom. Štát má určovať pravidlá hry a vytvárať prostredie atraktívne pre domácich i zahraničných investorov.

Tranzitívne ekonomiky taktiež postrádajú technologické inovácie. Tu je priestor najmä pre zahraničné investície.

Niektoré atribúty transformačného procesu však možno do určitej miery vysvetliť aj stupňom historického a geografického determinizmu. Rovnako personálne podmienky na začiatku transformácie neumožňovali nastúpiť správnu cestu. Potrebné znalosti a odbornosť vtedajších „kádrov“ a nastupujúcich manažérov boli tiež skôr brzdou než hnacou silou úspešnej transformácie.

Ďalšou otvorenou otázkou transformácie je skutočnosť, prečo niektoré krajiny sú úspešnejšie pri realizácii reforiem a iné menej úspešné. Napríklad pokiaľ ide o taký závažný jav, ako je nezamestnanosť, nie je to len zásluhou dobrých či zlých programov a koncepcií, ale aj určitých komparatívnych výhod zdedených z minulosti.

Vráťme sa však k úlohe štátu predovšetkým vo vzťahu k podnikovej sfére. Ako sme sa už zmienili v inej súvislosti, pohľady na túto otázku sú veľmi rozdielne, často až kontradiktívne.

Popri úlohe štátu významnú regulačnú, resp. i deregulačnú funkciu tu zohrávajú aj inštitúcie. V systéme inštitúcií významnú úlohu má právny systém. Keďže pre transformujúce sa ekonomiky je príznačný už zmienený inštitucionálny *gap* (medzera), rovnako ako neadekvátny právny systém, aj ich pôsobenie sa prejavilo skôr v negatívnych výsledkoch.

2. Doterajší priebeh a výsledky transformačných procesov v podnikovej sfére Slovenskej republiky

V nasledujúcom texte ide predovšetkým o kritický pohľad na predchádzajúci vývoj a priebeh transformačného procesu.

Ako sme už uviedli v predchádzajúcej časti, tradičné mikroekonomické teórie neposkytujú nijaký ucelenejší systém akceptovateľných východísk a aplikovateľných postupov pre teoretickú sféru, a ani pre hospodársku prax v transformujúcich sa ekonomikách. Teda nijaký súvislejší systém aplikovateľných kritériálnych východísk a možných postupov pri adaptácii podnikovej sféry, ani žiadny komplexnejší návrh odporúčaní na hospodárskopolitické rozhodnutia, resp. korekcie dodnes neexistuje. Decízna sféra doteraz nedisponuje ničím, čo by sme

mohli identifikovať ako podnikovú politiku (*enterprise policy*). Toto má tiež svoje objektívne, ale aj subjektívne príčiny.

Faktom je, že neoliberalistické teórie odmietajú akýkoľvek zásah štátu do podnikovej sféry. Nebolo by však celkom opodstatnené tvrdiť, že existuje absolútny nedostatok literatúry s transformačnou tematikou. Hneď na začiatku sa objavilo množstvo rôznych expertov, konzultantov, poradcov a iných „transformaciológov“ – odborníkov na transformáciu, ako aj množstvo inštitúcií, ktoré chrlili stovky štúdií, analýz, odporúčaní, jadrom ktorých sú ubezpečovania, že trh automaticky vyrieši každý problém, ekonomický i sociálny, a reštrukturalizácia podnikov sa uskutoční automaticky. Ako zdôrazňuje Paul Welfens, štandardná neoklasická ekonómia sa dotýka len analýzy marginálnych zmien, kým transformácia je spojená s množstvom veľkých a zásadných zmien. Preto možno opätovne konštatovať, že neoklasická ekonómia nie je vhodným nástrojom na analýzu transformačného procesu [6, s. 43]. Rovnako nadmieru už spomínaného pragmatizmu a šokovej terapie neprispieva k pozitívnym výsledkom. Tento jav sa často označuje ako „trhový fundamentalizmus“.

Na druhej strane nemožno popierať, že tu bola určitá snaha o skutočnú vedeckú teóriu. Napokon však vždy narazila na mocenskopolitické bariéry, najmä na tendenciu vidieť veci v ružovom svetle, na zamieňanie príčin a následkov, zbožných želaní a reálnych možností. Možno preto súhlasit' s názorom M. Vitkoviča, že oblasť hospodárskej politiky v reformných krajinách a diskusií k jej koncepciám je iba „unikátnou ... zmesou nekorektných postupov miešajúcich účelovo najrôznejšie metodologické a analytické prístupy“ [13, s. 2]. Z tohto dôvodu je nevyhnutné vrátiť sa k hodnoteniu doterajšieho priebehu transformačného procesu vôbec a v rámci neho k transformácii podnikovej sféry a venovať zvýšenú pozornosť týmto unikátnym procesom a javom s nimi súvisiacim.

Ak sa vrátíme až k samotným počiatkom transformačného procesu, plne sa potvrdzuje to, čo sme konštatovali v predchádzajúcej časti, a to je zjednodušená predstava zmeny hospodárskeho systému. Aj transformačné zmeny na podnikovej úrovni boli podľa tohto konceptu len otázkou dostatočne rýchleho a razantného privatizačného manévru, po ktorom dovedty štátne podniky začnú automaticky fungovať ako vyspelé trhové subjekty. Navyše, popri nich ako huby po daždi porastú malé flexibilné firmy. Nedocenila sa však skutočnosť, že mikrosféra je veľmi zložitým komplexom subjektov s veľmi diferencovanými adaptačnými schopnosťami a ambíciami. Namiesto zdravej a životaschopnej podnikovej sféry sa tak vytvorila rigidná koexistencia štruktúr vo veľkej miere neschopných adaptácie a efektívneho fungovania. Je to na jednej strane spoliehanie sa na pomocnú ruku štátu, na druhej strane, paradoxne, manažmenty podnikov navonok ignorujú akékoľvek prejavy intervencie zo strany štátu a považujú

ich za obmedzovanie slobody podnikania. Neskôr sa práve pod rúškom slobody podnikania zakrýva aj privatizačné šafarenie a tunelovanie. Privatizačná agónia a privatizačný stres boli tak logickým dôsledkom tejto etapy transformácie. Nenaplnil sa ani jeden z hlavných cieľov privatizácie, t. j. vytvorenie tzv. slovenskej kapitálotvornej vrstvy, a teda nepodarilo sa nájsť vlastníkov, ktorí by zásadným spôsobom ovplyvnili efektívne riadenie podnikov, ako aj zámer výnosmi z privatizácie naplniť štátny rozpočet. Komunikácia medzi štátom a podnikovou sférou sa tak stala jedným z vážnych problémov transformačného procesu.

Štát, ako sme už uviedli, má predovšetkým vytvárať pravidlá hry, ako aj koordinovať pôsobenie jednotlivých politík vo vzťahu k podnikovej sfére. Bola to však práve absencia takýchto pravidiel vo forme ucelenej koncepcie hospodárskej politiky, ako aj nekoordinácia jednotlivých hospodárskych politík. Prevažná časť podnikov sa ocitla na novej ceste ako osamelí bežci, čo malo skôr negatívne než pozitívne dôsledky.

Viaceré teoretické práce [10] v zahraničí, venujúce sa problematike transformácie podnikovej sféry, sa zamerali na otázku riadiacich a vlastníckych štruktúr. Ich cieľom bolo najmä odpovedať na otázku, ako možno zaangažovať nových vlastníkov a manažérov v sprivatizovaných podnikoch, aby vynaložili maximálne úsilie na ich reštrukturalizáciu, navyše, ak efekty z reštrukturalizácie neprichádzajú okamžite a vyžadujú si nemalé obete. Okrem toho, medzi podnikmi existovala a doteraz existuje vysoká miera heterogenity v ich správaní.

Nie je naším cieľom forsírovať centralizmus či dirigizmus, hypertrofovať úlohu štátu, ani propagovať „tretiu cestu“. Na druhej strane však eliminovať vplyv štátu na mikrosféru znamená zbaviť ho spoluzodpovednosti za doterajší priebeh transformácie, ale hlavne za riešenie akútnych mikroekonomických problémov podnikateľskej sféry. Naším hlavným cieľom je poukázať na potrebu hlbších teoretických analýz predchádzajúceho vývoja i súčasnej reality, ktoré by umožňovali koncipovať adekvátne hospodárske politiky, a tak minimalizovali ďalšie náklady transformácie, zúročili pozitívne výsledky a minimalizovali negatíva doterajšieho priebehu ekonomickej reformy, a najmä urýchlili tempo ekonomickej obnovy. Ťažko sa už dá dobehnúť, čo sa zmeškalo a napraviť, čo sa pokazilo. Je však možné predísť ďalším chybám, vyhnúť sa tomu, aby prevažovali negatívne dôsledky transformácie nad jej pozitívami.

Mikroekonomická dimenzia transformačného procesu je teda mimoriadne zložitý a rozporuplný fenomén s množstvom nezodpovedaných otázok. Jej hlbšia analýza nám poskytuje veľmi heterogénny obraz danej reality.

Transformačný proces nepochybne prináša so sebou množstvo zásadných zmien. Hoci jeho základná trhovo orientovaná tendencia je jasná a nezvratná, proces jej realizácie prináša so sebou aj mnoho neočakávaných a nepredvídateľných

prejavov a vedľajších účinkov, ktoré často deformujú túto základnú tendenciu. Preto často aj dobre mienené opatrenia a ich správne dávkovanie sa neraz v konečnom dôsledku minú účinkom.

Napríklad teoretické predikcie ráтали aj s tým, že silný privátny sektor už sám osebe prispeje k reštrukturalizácii¹ bývalých štátnych podnikov. Aj keď určitá kauzálna väzba medzi vlastníctvom a prístupom k reštrukturalizácii existuje, je veľmi variabilná nielen vzhľadom na heterogénnosť podnikov a ich manažmentov, ale aj na samotnú povahu privatizácie. V súvislosti s tým musíme spomenúť veľakrát pertraktovanú „predprivatizačnú“ polemiku ku vtedy aktuálnej otázke, či najskôr reštrukturalizovať a až potom privatizovať, alebo naopak. Boli však aj názory, že reštrukturalizácia prebehne súčasne s privatizáciou. Odporcovia reštrukturalizácie pred privatizáciou zdôrazňovali, že v minulosti štát zlyhal v plnení svojich podnikateľských povinností. Reštrukturalizácia je podľa nich typickou podnikateľskou povinnosťou a realizovať ju môžu tí, ktorí sú ochotní prevziať aj riziká s ňou súvisiace, ako je nezamestnanosť a iné nepriaznivé sociálne vplyvy. Okrem toho, reštrukturalizácia pred privatizáciou vzbudzovala aj ďalšie pochybnosti, najmä v súvislosti s úlohou štátu v tomto procese.

Na druhej strane aj koncepcia „postprivatizačnej“ reštrukturalizácie má svoje slabé miesto. Je to predovšetkým otázka ochoty potenciálnych vlastníkov kupovať neefektívne štátne podniky, ktoré potrebujú nákladnú finančnú operáciu na svoju záchranu. Okrem toho existujú aj ďalšie riziká takéhoto postupu, napríklad že potenciálni investori budú chcieť len „zlízať smotanu“, kupujúc len ekonomicky efektívne spoločnosti a ponechávajúc štátu neperspektívne podniky.

Ani s odstupom času sa nedá presvedčivo dokázať, či a do akej miery doterajšia privatizácia naštartovala reštrukturalizačný proces, pretože ten zatiaľ v plnom rozsahu neprebehol.

Dôsledkom toho je práve súčasná neutešená situácia našej podnikovej sféry, keď napríklad len koncom 3. štvrtroka 2000 zo 6 613 podnikov nad 20 zamestnancov bolo 2 220 podnikov stratových. Navyše, ani podniky, ktoré sa zatiaľ ešte držia nad vodou, nie sú úplne mimo rizika. Naopak, veľká časť týchto podnikov v prípade zachovania súčasného stavu by sa ocitla v druhej skupine a mnohé z nich by museli vyhlásiť konkurz.

A tu sa opäť vynára otázka, čo ďalej. Čo by mal urobiť štát? Má, či nemá zasahovať do dnes už v rozhodujúcej miere sprivatizovanej podnikovej sféry? Ak áno, tak kde, akým spôsobom a do akej miery? Tejto otázke sa nevyhla hádam ani jedna transformujúca sa krajina. Pravda, treba pritom brať do úvahy, že nie všetky podniky sa v zlej situácii ocitli len vlastnou vinou, ale prevažujúcou

¹ Reštrukturalizácia sa chápe ako termín vyjadrujúci podstatné a rýchle zmeny v aktívach firmy, v jej kapitálovej a organizačnej štruktúre. Podľa [14].

príčinou boli vonkajšie „objektívne“ faktory. Treba tiež rozlišovať, ktoré podniky by bolo účelné udržať, a teda revitalizovať a ktoré nechať padnúť.

Dokonca aj mnohé z fungujúcich podnikov sa orientujú skôr na krátkodobé zisky než na racionalizáciu svojich aktivít, na vlastnú reštrukturalizáciu a v žiadnom prípade ich nemožno označiť za typické trhové subjekty. Ak k tomu ešte prirátame aj riziko, že ak by sa táto skupina podnikov naďalej rozrastala a demoralizovala by iné podniky, tolerancia ich ďalšej existencie je evidentne škodlivá, a teda udržiavanie tejto enklávy podnikov má svoje hranice. Preto napriek snahám týchto podnikov predlžovať daný stav a naďalej využívať ochrannú ruku štátu, akútna potreba zasiahnuť je evidentná.

Popri samotnej životaschopnosti podnikov pristupuje k tomu aj schopnosť technologických a organizačných manažérskych techník, modernizácia a inovácia a pod., bez ktorých je konkurencieschopnosť týchto podnikov nedosiahnuteľná. Isteže by bolo užitočné venovať adekvátnu pozornosť aj bezproblémovým a životaschopným podnikom, naším zámerom však je obrátiť pozornosť na tie, kde sú problémy najväčšie a ich riešenie najakútnejšie. Jeden z najväznejších problémov našej podnikovej sféry predstavuje otázka platobnej neschopnosti a s tým súvisiaca otázka bankrotov.

3. Problémy platobnej neschopnosti a bankroty podnikov ako extrémny prípad transformácie

Problém platobnej neschopnosti na rozdiel od mnohých iných problémov súvisiacich s procesom transformácie nie je len problémom naším, ale je aj problémom celoeurópskym, ba dokonca celosvetovým. Štatistiky ukazujú, že tento problém nielen narastá, ale že sa predlžuje aj priemerná doba splácania platieb. To okrem iného naznačuje, že aj vo väčšine európskych krajín sa doteraz realizovalo len málo opatrení na riešenie tohto problému. Dokonca v európskom priestore sa neobjavili ani žiadne informácie o nejakej novej legislatíve v tomto smere.

Určitou výnimkou je snáď *Francúzsko*, kde zákon stanoví aspoň také zásadné povinnosti, akými sú dodržanie stanoveného dátumu platieb a penalizácia za oneskorené platby.

Podobne *Veľká Británia* v máji 1997 ohlásila balík legislatívnych opatrení na odstraňovanie oneskorených platieb, ktorý obsahuje štatutárne právo na úroky pri komerčných záväzkoch podnikateľov.

Viacere krajiny podporili väčšiu transparentnosť platobných vzťahov len nelegislatívnymi prostriedkami a v rôznych formách tu existuje automatické právo na úrok za oneskorené platby.

V Írsku platí od roku 1997 zákon o promptných platbách vo verejnom sektore, ktorý predpokladá automatické úroky za oneskorené platby verejných inštitúcií. Návrh sa však netýka súkromného sektora.

Talianska legislatíva pokročila o niečo ďalej návrhom predpokladajúcim okrem úrokov aj pokutu oneskoreným platiteľom vo výške 5 % z hodnoty kontraktu.

Iná forma kompenzácie za oneskorené platby okrem úrokov, používaná napríklad v Rakúsku, je, že právne náklady na vymáhanie (súdne trovy) sa presúvajú na dlžníka.

V Holandsku bol prijatý zákon, ktorý zdvojnásobuje dlžnú sumu, a tú môže riešiť sudca bez zastupovania dlžníka.

Existujú však aj mnohé iné spôsoby a prístupy k riešeniu problému oneskorených platieb. Neexistujú však nejaké zásadnejšie legislatívne normy.

Napriek tomu, že platobná neschopnosť nie je len atribútom transformujúcich sa, ale aj vyspelých trhových ekonomík, nemožno ju posudzovať podľa rovnakých kritérií. Platobnú neschopnosť našich podnikov totiž spôsobujú iné faktory, než je to v stabilných trhových ekonomikách. Rozdiel je napríklad už v tom, že prvotná príčina platobnej neschopnosti podnikov tkvie hlboko v predchádzajúcom systéme.

Okrem toho platobná neschopnosť vo vyspelých ekonomikách sa dotýka len jednotlivých podnikov a neohrozuje ekonomiku ako celok. Naproti tomu platobná neschopnosť u nás je masovým javom a zadlženosť podnikov v súčasnosti predstavuje alarmujúcu výšku, takmer 500 mld Sk, čo je bežmála dvojnásobok príjmov štátneho rozpočtu.

Počiatkové impulzy k vynoreniu sa tohto problému a k jeho následnej akcelerácii u nás boli jednak objektívneho, jednak subjektívneho charakteru. Za objektívne, resp. „mimopodnikové“ impulzy možno okrem liberalizácie cien označiť aj rozpad trhov bývalej RVHP a s tým spojené odbytové možnosti, absentujúci kapitál na technológie a inovácie. Boli tu aj nové, vyššie nároky na kvalitu produkcie a sortiment a mnohé ďalšie nepriaznivé vplyvy.

Za najzávažnejšie z nich možno považovať enormný nárast nákladov spôsobený zvyšovaním cien, ako aj vstupom obchodných článkov do realizácie produkcie. Bolo to najmä zvýšenie nákladov obehu, ktoré tvorba zdrojov nestačila pokryť. Nezanedbateľná je aj skutočnosť, že odpisy sú v nadobúdacích cenách, ktoré sa fakticky sa nezmenili, ale náklady sa neúmerne zvýšili.

Toto všetko sú príčiny, ktoré pôsobili z vonkajšieho prostredia a podniky museli na ne reagovať.

Druhú kategóriu príčin možno označiť ako subjektívne, resp. vnútropodnikové faktory. Ich podstata spočíva predovšetkým v nerealistických očakávaniach

podnikov (a napokon i samotnej decíznej sféry), pokiaľ ide o možnosti odbytu. Tak sa stalo, že na novú situáciu prejavujúcu sa v odbytovej kríze podniky nevedeli adekvátne a flexibilne reagovať a ponárali sa stále hlbšie do finančných ťažkostí. Takto vznikla prvá vrstva insolventných podnikov, ktorá tvorila akýsi fundament ďalšieho „usadzovania sa“ platobnej neschopnosti, čím dochádza k celkovej patologickej kontaminácii podnikovej sféry. Podniky doslova v masovom meradle akceptovali realizáciu vzájomných dodávok na vynútený obchodný úver a tak postupne prenášali platobnú neschopnosť na stále sa rozširujúci okruh podnikov. Samotné podniky sa však proti tomu ani nebránili. Ich benevolentný prístup k tomuto problému bol do určitej miery aj dôsledkom inercie v ich myslení a správaní – ignorovanie celkových finančných súvislostí podniku a spoľhanie sa na pomocnú ruku štátu.

Sú však aj ďalšie dôvody takéhoto laxného prístupu podnikov k riešeniu vlastných problémov. A tu musíme zase presmerovať kritiku aj na druhú stranu, t. j. do decíznej sféry. Podniky totiž reagovali tak ako reagovali aj preto, aby unikli tlaku reštriktívnej politiky pred drahými a pre väčšinu z nich nedostupnými úvermi. Dá sa povedať, že rozširovanie medzipodnikových úverov bolo určitou živelnou kompenzáciou predávkovanej peňažnej reštrikcie.

Príčin, ktoré viedli k vzniku platobnej neschopnosti a k jej neustálej expanzii a intenzite, je, pochopiteľne, viacero, a to tak na strane samotných podnikov, ako aj na strane štátu. Najmä hospodárska politika štátu voči podnikovej sfére sa ukázala ako neadekvátne. Jednotlivé opatrenia neboli dostatočne previazané, nezriedka sledovali rozporné ciele a nedostatočne stimulovali podniky k reštrukturalizačným aktivitám. Primerane tomu, a teda rovnako neadekvátne sa potom správala i samotná podniková sféra. Zmeny jej správania boli nedostatočné, zotrvačnosť v postojoch vysoká.

Pravda je, že v podnikoch, fungujúcich v podmienkach štandardného trhu, je ich zlá situácia spôsobená predovšetkým endogénnymi faktormi – zlé riadenie, oneskorené reakcie na signály trhu a pod. Naproti tomu v transformujúcich sa ekonomikách, kde štandardné trhové podmienky de facto absentujú, alebo nie sú úplné, sú endogénne vplyvy vo významnej miere „prehlušené“ exogénnymi. Tie predstavujú také zmeny prostredia, ktoré sú väčšie a rýchlejšie, než na aké je podnik schopný reagovať. Nedokonalý trh preto vyžaduje účinný regulačný mechanizmus, nie však v zmysle tvrdej reštriktívnej regulácie, ale v zmysle pozitívnej motivačnej reakcie na pozitívne zmeny.

Na druhej strane to však možno interpretovať aj tak, že podniky sa do určitej miery správali primerane k svojmu postaveniu a prostrediu. Bránili sa síce akútnym ťažkostiam, no ich taktika bola skôr defenzívna. Nepodnikali radikálnejšie kroky, aby zvýšili svoju konkurencieschopnosť a životaschopnosť. Pokiaľ ide

o platobnú neschopnosť, tá sa stala chronickou a stále viac paralyzovala aj pozitívne účinky transformácie. Možno povedať, že tento stav s menšími modifikáciami pretrváva dodnes.

Nie je však už ďalej možné argumentovať inerciou v myslení, nereálnymi očakávaniami, ani inými subjektívnymi či objektívnymi príčinami. Takýto postoj by len konzervoval daný stav a postupne paralyzoval podnikovú sféru so všetkými negatívnymi dôsledkami.

Jedno z možných riešení akútneho problému platobnej neschopnosti predstavujú *bankrot*y.

Ako sme už naznačili v názve tejto časti, ide pochopiteľne o hraničné riešenie, a teda o extrémny prípad transformácie podnikovej sféry a z hľadiska podniku ide o absurdný cieľ. Napriek tomu, a súčasná situácia to potvrdzuje, ide o nevyhnutný krok.

Bankrot, podobne ako samotná platobná neschopnosť, nie sú ani v teórii, ani v praxi ničím zásadne novým. Napríklad pre neoklasickú teóriu je typické, že bankrot považuje za prirodzený selekčný mechanizmus, ktorý vyraduje neschopných a necháva prežiť iba efektívne podniky. V určitom zmysle teda ide o negatívnu motiváciu, to znamená, že nebezpečenstvo potenciálneho bankrotu môže byť aj faktorom stimulujúcim podnik k jeho efektívnejším aktivitám.

Ako sme už konštatovali, rozporuplné je, a to v plnej miere platí aj v našich podmienkach, že za krach podniku nemusia byť v každom prípade a v plnej miere zodpovední len samotní manažéri a vlastníci, ale že jednou z príčin nízkej efektívnosti a platobnej neschopnosti je často aj nesprávna hospodárska politika, nesprávne rozhodnutia a príkazy štátnych orgánov z minulosti. Rovnako podniky, ktoré momentálne vykazujú zisk, z hľadiska dlhodobej perspektívy sa môžu ukázať ako neefektívne.

Ak k týmto rozporuplným faktom prirátame ešte negatívne účinky bankrotov (nezamestnanosť, deštrukcia podnikovej sféry a pod.), je jasné, že ide o problém mimoriadne zložitý a citlivý. Jeho negatívne účinky by sa ešte zvýšili, ak by sa tento „ozdravovací“ proces odohrával živelne.

Bankrot (konkurz z latinského slova *concursum*) sa v ekonomickej literatúre definuje ako zákonný spôsob majetkového vyrovnania medzi dlžníkom a veriteľmi. Je to zákonom predpísané a súdom ukončené konanie na vyrovnanie záväzkov dlhodobo nesolventného podnikateľského subjektu.

Vo *Veľkom obchodnom lexikóne* z roku 1948, ktorý zostavili a spracovali prof. Silvester Mikuš a redaktor Ján Lupták, sa konkurz definuje takto: „Konkurz spočíva v tom, že majetok dlžníka, nachádzajúceho sa v nedostatku platobných prostriedkov – insolventného, veriteľmi pod autoritou súdu sa speňaží a výťažok sa rozdelí medzi veriteľov. Konkurz predpokladá, ako je už zrejmé zo

slova concursus, viacej veriteľov. Keď je veriteľ len jeden, konkurz sa nevyhlási“ (pozri [15, s. 294]).

Voči bankrotom nie sú rezistentné dokonca ani veľké korporácie. Aj ony sa môžu dostať do finančných ťažkostí, pravda, dôsledky sú potom oveľa d'alekohľadnejšie.

Na rozdiel od nás, v krajinách Európskej únie je bankrot ako logický dôsledok insolventnosti úplnou samozrejmosťou a počet bankrotov v jednotlivých krajinách je pomerne vysoký. Napríklad vo Francúzsku v roku 1997 ohlásilo bankrot až 66 tisíc firiem.

V súvislosti s úpadkom ekonomík juhovýchodnej Ázie zatriasli svetovou ekonomikou aj tzv. megakonkurzy. Tie však nepôsobili ako ozdravné mechanizmy, ale naopak, spôsobili obrovské škody.

Každá krajina, každý štát pristupuje k tomuto problému svojou vlastnou, špecifickou cestou. V zásade však existujú dva modely alebo prístupy: japonský a európsky. Prvý korešponduje skôr s neoklasickou teóriou, druhý má bližšie k *agency theory*. Japonský model je založený na princípe, že problémové podniky a odvetvia nie je žiaduce umelo zachraňovať, ale treba ich čo najrýchlejšie „transformovať“. Cieľom tohto modelu je čo najviac skrátiť obdobie agónie podniku, nesanovať neživotaschopné podniky a vynakladať prostriedky na niečo nové, životaschopné a efektívne.

Európsky model je „citlivejší“ a orientuje sa skôr na širšiu varietu podporovaných opatrení než na radikálne riešenia. Vychádza z premisy, že dobre volenými a účinnými opatreniami sa môže podariť vzkriesiť k životu aj podniky v agónii.

Obidva modely majú svoje pre a proti.

Vhodné je kompromisné riešenie. Preto sa aj v Európskej únii začala postupne uplatňovať filozofia, že je lepšie nechať časť paralyzovaných podnikov zbankrotovať (a neposkytovať im donekonečna subvencie), ale zároveň podporovať vznik nových podnikov a tým aj vznik nových pracovných miest.

Dôsledkom tohto prístupu bol celkový rast počtu bankrotov vo väčšine krajín EÚ. Menej žiadaným účinkom bol práve nárast počtu nezamestnaných. Možnosť voľby je tak limitovaná jedinou alternatívou: bankrot, alebo záchrana insolventného podniku, čiže podnik v transformácii má fakticky dve možnosti: buď sa úspešne adaptuje na nové podmienky, a tak získa vo svojom odbore dominantné postavenie, alebo musí zaniknúť.

V nadväznosti na uvedené skutočnosti vzniká otázka: prečo sa tento závažný problém v celom doterajšom priebehu transformácie u nás zásadnejšie neriešil, ale skôr sa obchádzal? Jednak preto, lebo ide o neštandardný jav v neštandardných podmienkach, a aj preto, alebo práve preto, ako sme sa zmienili už v inej súvislosti, je to problém veľmi citlivý a jeho radikálne riešenie je spojené

s viacerými vážnymi dôsledkami. A tak všetky doterajšie vlády sa mu radšej vyhli, než aby ho naozaj riešili. Ako sme už tiež konštatovali, tento problém existuje aj vo vyspelých ekonomikách, nie však v takom, takmer masovom meradle. O to viac a vo väčšom meradle, na rozdiel od nás, tam však podniky nie len zanikajú, ale súčasne vznikajú nové, efektívnejšie, čo rozhodne nie je, aspoň zatiaľ, aj náš prípad.

U nás sa pôvodne predpokladalo, že mnohé podniky si svoje problémy vyriešia za predpokladu oživenia hospodárskeho rastu a po privatizácii. No ani po dlhšom období, ktoré uplynulo odvtedy, ako vstúpilo do platnosti prvé znenie zákona o konkurze a jeho nasledujúcich noviel, sa situácia v tomto smere nezlepšila. A tak sa nepotvrdila ani vízia pesimistov a ich obavy, že bankroty sa budú šíriť lavínovite a že ohrozia celú ekonomiku, ani vízia optimistov, ktorí od bankrotov očakávali spásonosný ozdravný proces ekonomiky.

Pochopiteľne, že existuje viacero príčin nespustenia bankrotov. Tá prvá spočíva práve v už spomínanej obave z lavínovitého procesu bankrotov. Tá by sa prejavila predovšetkým vo veľkých podnikoch, kde dodávateľsko-odberateľské vzťahy vytvorili v minulosti kvázi monopolné organizácie, ktoré boli medzi sebou natoľko previazané, že úpadok niektorej z nich by vážne ohrozil desiatky ďalších už len tým, že by nebolo možné dostatočne rýchlo nahradiť dodávky špecializovaných súčiastok alebo materiálov, alebo opačne, úpadok finálneho výrobku by zruinoval ostatných, čím by sa vlastne dosiahol domino efekt.

Druhý aspekt domino efektu súvisí s nepružnosťou súdnictva, ktorá sa často zdôvodňuje preťaženosťou súdov, najmä pokiaľ ide o súdne vymáhanie pohľadávok. Na druhej strane, aj keď sa o značnom objeme pohľadávok vie, že sú nevymáhateľné, ich odpísanie je možné až po rozhodnutí súdu, čiže nevymáhateľné pohľadávky je ťažké vymáhať, no nemenej ťažké je aj nevymáhateľné pohľadávky odpísať. To spôsobuje neúnosné zaťaženie podnikovej bilancie a vedie k snahe riešiť problémy vlastnou, menej bolestivou cestou bez návrhu na konkurz.

Ďalším dôvodom obavy a vyhybania sa bankrotom bola neskúsenosť. Aj keď, ako sme už uviedli, bankrot nie je v slovenskej histórii absolútne novým javom, viac-menej novým je však pre súčasnú generáciu ekonómov. S bankrotom sme sa takmer po štyri, resp. až päť desaťročí nestretávali, a navyše, boli sme náchylní považovať bankrot za to najhoršie, čo môže osobu či podnik postihnúť a čo sa v socializme vlastne ani nemohlo stať. Bolo potrebné najskôr si osvojiť aké-také know-how o tom, čo bankrot v skutočnosti je, resp. čím by mal byť a ako sa uskutočňuje. A pokiaľ sa takéto know-how získavalo, problémy sa hromadili. To sa prejavilo aj v samotnom zákone o bankrote; ten bol už vo svojich základoch spochybniteľný a problematiku bankrotov obsiahol len veľmi

zúžene, bez previazanosti na nadväzujúce zákony ako Obchodný zákonník, Zákonník práce, teda nesystémovo.

Jeden z vážnych problémov v súvislosti s bankrotom predstavovalo hľadanie solventných kupcov, a to najmä väčších podnikov. Preto, aj keď sa bankroty sem-tam vyskytli, týkali sa obvykle malých organizácií. Teda otázka nedostatočnej „kúpnej sily“ tu tiež zohrala významnú úlohu.

Nemalú, žiaľ nie priaznivú či pozitívnu úlohu v tomto smere zohrali aj banky. Ich neschopnosť reštrukturalizovať sa, ako aj s tým súvisiaca nedostatočná konkurencia v bankovej sfére vytvárali pre ne určité privilegované postavenie v procese bankrotov voči iným veriteľom aj napriek tomu, že si nedostatočne plnili svoje funkcie.

K celkovo nízkej miere bankrotov prispel aj fakt, že kompetentné orgány nejavili ochotu realizovať bankroty veľkých podnikov, najmä ak sú hlavným zamestnávateľom v regióne, alebo ak boli vedené ako strategické podniky. Navyše, časť manažmentu v prvých rokoch transformácie ešte mala silné sociálne cítenie vo vzťahu k zamestnancom, čo viedlo až ku krčovitým snahám o oddialenie bankrotu. Pritom skutočnosť je naozaj taká, že ich realizovanie a následné masové prepúšťanie by sa nevyhnutne prejavilo vo zvýšených výdavkoch na pasívnu politiku zamestnanosti, a teda vo zvýšenom nápore na štátny rozpočet a následne by sa prejavilo v jeho deficite.

Svoje tu zohrala aj inercia mnohých atribútov predchádzajúceho systému, prejavujúca sa najmä v snahe vyhnúť sa zodpovednosti. Prejavilo sa to prevažne v bývalých štátnych podnikoch, ktoré mali ich zakladatelia v mnohých prípadoch dať už dávno do konkurzu. Radšej to však presunuli na plecia nových vlastníkov, z ktorých mnohí, v konečnom dôsledku, doplatili na svoju nevedomosť.

V neposlednom rade s predchádzajúcimi dôvodmi úzko súvisia aj psychologické príčiny, t. j. nedôvera v korektnosť procesu bankrotov, pochybnosti o možnosti ich skutočne legálneho priebehu.

Všetky príčiny tejto nepriaznivej situácie v podnikovej sfére a hrozbu bankrotov však nemožno viazať len na subjektívne faktory. Tie sú až druhotné, vyvolané samotnou podstatou tohto problému a tá má už makroekonomické dimenzie.

Konečným a kumulovaným dôsledkom uvedených skutočností bol pohyb v kruhu, posúvanie a presúvanie zodpovednosti a očakávanie, že sa to dajako vyrieši samo.

Napokon, pokiaľ ide o optimistické očakávania, uskutočnené analýzy situácie v mikrosfére ukazujú, že očakávaná liečba zanedbanej časti mikrosféry sa ani obnovením celkového rastu, ani doterajšou privatizáciou v žiaducom rozsahu nedosiahla.

Bol už teda najvyšší čas realizovať dlho odkladané bankroty. To vyvolalo potrebu novely pôvodného zákona č. 328/1991 Zb. o bankrote a vyrovnaní, ktorá by zohľadnila systémové súvislosti a dôsledky bankrotov a ktorá by sfunkčnila proces bankrotov. Táto novela nadobudla platnosť v zmysle zákona NR SR č. 233/1993. Po tomto termíne počet podaní na konkurzy stúpol. Počet konkurzov ukončených predajom majetku a vyplatením veriteľov však bol zanedbateľný (menej ako desať). Jediným možným riešením v zmysle tohto zákona je ukončenie činnosti podniku, nie jeho reštrukturalizácia.

V súvislosti s uvedenou novelou sa veľa očakávalo najmä od inštitútu vyrovnania, ktorý dáva možnosť dohody medzi dlžníkom a veriteľom, pričom dlžník predkladá veriteľovi aj splátkový kalendár a projekt ozdravenia podniku. Vyrovnanie možno hodnotiť ako progresívny prvok, ktorý zvyšuje šance dlžníka na prežitie a uspokojenie veriteľa.

Pozitívne možno hodnotiť aj skutočnosť, že novela sprísnila pravidlá pre krachujúce podniky. Jej hlavným prínosom, podľa vyjadrenia niektorých právnych expertov, je previazanosť na trestné právo.

Problém odchodu neživotaschopných podnikov z trhu rieši aj ďalšia novela zákona o konkurze a vyrovnaní, ktorá je v platnosti od 1. 8. 2000. Tá priniesla do konkurzného konania opäť nový, dosť významný moment tým, že v nadväznosti na iné, súvisiace zákony umožňuje prevádzkovať podnik, resp. jeho životaschopnú časť aj po vyhlásení konkurzu.

Napriek nesporným pozitívam i táto novela má ešte svoje slabé stránky. Tie sa prejavujú pri jej aplikácii, ktorá umožňuje nejednotný výklad, pričom naráža na nedostatočnú kvalifikáciu niektorých účastníkov konkurzného konania. Takisto naráža na neochotu aplikačnej praxe uplatniť tento zákon v plnom rozsahu.

Treba však dúfať, a o tom svedčia aj keď nie mnohé, ale predsa len určité fakty, že v oblasti konkurzov, hoci oneskorene, predsa len sa čosi pohlo, a dúfajme, že pozitívnym smerom. Napriek tomu, že je to už určitý krok dopredu, pre celkovú reštrukturalizáciu podnikovej sféry je nedostačujúci. Tá vyžaduje komplexnejšie riešenie. A je úlohou teórie, rovnako ako aj úlohou praxe takéto riešenie v čo najkratšom čase nájsť.

Aby sme však nezostali len vo všeobecnej a konštatačnej polohe, je potrebné naznačiť aj určité východiská pre budúce smerovanie vývoja podnikovej sféry a presnejšie identifikovať príslušné subjekty a ich úlohu v tomto procese.

Je nesporné, že úspešnosť transformácie podnikovej sféry vo významnej miere závisí od úlohy, práv i povinností štátu, resp. jeho inštitúcií. Predpokladom tejto úspešnosti je politická stabilita, koordinácia a integrácia jednotlivých oblastí reformy, verejných i súkromných aktivít a zodpovednosť všetkých aktérov za jej priebeh. Tento efekt bude možné dosiahnuť len vtedy, ak sa vytvorí

podmienky a prostredie na realizáciu cieľov transformácie. A práve v tom je hlavná úloha štátu a vlády. Štát a vláda nesú v rozhodujúcej miere zodpovednosť za strategický rámec a priebeh reforiem.

Priama účasť štátu na riešení problémov privátnych firiem odporuje však tendenciám zblížovania s EÚ a s trhovou ekonomikou vôbec. Paradoxne sa však ukazuje, že v kolapsovej situácii, v akej sa naša podniková sféra v súčasnosti nachádza, vládna moc musí zasiahnuť. V decíznej sfére, rovnako ako v podnikovej sfére sa však odohrávajú javy takmer identické, ktoré nielenže zneprehľadňujú a zahmlievajú skutočnú situáciu, ale ju ešte zhoršujú.

Túto dilemu treba nevyhnutne a zásadne riešiť, pochopiteľne, vo vzájomnej interakcii a participácii celej triády subjektov: štátu, podnikovej sféry a bánk.

Pretože pre podniky je najvýznamnejším faktorom úspešného podnikania stabilný ekonomický systém s efektívnou vlastníckou a inštitucionálnou štruktúrou, je úloha štátu primárne vymedzená na zabezpečenie týchto podmienok.

Za základný predpoklad zníženia mikroekonomickej nerovnováhy sme označili reštrukturalizáciu podnikovej sféry. Zásadnou otázkou reštrukturalizácie je identifikácia subjektu, resp. subjektov, ktoré by mali pri jej uskutočňovaní zohrať rozhodujúcu úlohu: štát, podniky, banky alebo zahraničný kapitál, resp. akou mierou by sa mali na nej podieľať. Zahraničné skúsenosti ukazujú, že najefektívnejšie výsledky v reštrukturalizácii sa dosahujú vtedy, ak ju uskutočňujú samotné podniky. Tie totiž najlepšie poznajú svoje potreby a možnosti.

Vytvoriť priaznivé predpoklady na reštrukturalizáciu slovenskej ekonomiky, ktorých spoločným menovateľom je priaznivé podnikateľské prostredie, možno iba súčinnosťou všetkých týchto subjektov. Obvykle sa sem zahŕňajú predpoklady legislatívne, ale najmä fiškálne, menové, inštitucionálne, ktorými sa chápe celkové vytváranie podnikateľského prostredia. Patrí k nim aj postavenie odborov a v súvislosti s tým aj kvalita a cena pracovnej sily, teda aj mzdové otázky.

Štát v tomto procese plní funkciu spolutvorcu podnikateľského prostredia práve fiškálnou, úverovou, ako aj menovou politikou. Osobitný blok tvorby podnikateľského prostredia tvorí daňové ovplyvňovanie.

Druhým, možno povedať centrálnym subjektom, ktorého sa celý problém bezprostredne týka, je samotná podniková sféra, resp. podnik. Tá sa zároveň stáva, na rozdiel od predchádzajúceho, aj objektom reštrukturalizácie. Zmienili sme sa už o tom, že v situácii, v akej sa podniková sféra v ostatnom čase nachádza, nie je schopná sama osebe riešiť svoje problémy. Väčšina slovenských podnikov sa totiž v súčasnosti, a nielen v súčasnosti, ale ako sme videli, už dlhšie obdobie, nachádza v marginálnej polohe, a teda v stave hlbokoj nerovnováhy.

Banková sféra musí reštrukturalizovať poskytnuté úvery tak, aby sama niesla za ne zodpovednosť.

Pri riešení problémov mikroekonomickej nerovnováhy ide teda nielen o pôsobenie celej triády subjektov: podnikateľská sféra, bankový sektor, štát (štátny rozpočet), ale aj o komplexnosť a systémovosť. Parciálne riešenia a izolované opatrenia nebudú mať úspech. Rovnakú mieru zodpovednosti majú všetky komponenty tejto triády. Preto bude nevyhnutné pristúpiť k zrealneniu výdavkov štátneho rozpočtu v rámci rozpočtových kapitol, ako aj k zrealneniu portfólia bánk a, pochopiteľne, aj k zrealneniu situácie v podnikovej sfére.

Kategorickým imperatívom riešenia problémov mikroekonomickej nerovnováhy teda zostáva dotváranie všeobecného podnecujúceho podnikateľského prostredia, ale hlavne podnikateľského prostredia podporujúceho prílev zahraničného kapitálu, a najmä priamych zahraničných investícií. Okrem toho by bolo účelné hľadať nástroje a opatrenia na motivovanie manažérov prosperujúcich podnikov, aby preberali aj tie podniky, ktoré sa ocitli v kríze, a predovšetkým identifikovať najdôležitejšie kanály, ktorými sa bude zabezpečovať rovnováha. Tam, kde tieto opatrenia neuspeli, potom už skutočne nezostáva nič iné, než použiť hraničné riešenie a tým je bankrot.

Týka sa to najmä podnikov, ktoré majú všetky znaky úpadku (ide predovšetkým o skupinu viac ako 1 000 podnikov spracovateľského priemyslu). Dôležitý je však časový interval, časové zladenie, aby prílišným predlžovaním nevznikli ďalšie straty. A ako sme už zdôraznili, nevyhnutné je komplexné a systémové riešenie problematiky stratových podnikov.

Záver

Počas doterajšieho priebehu transformácie sa v podnikovej sfére otvorilo množstvo nových problémov, ktoré si zasluhujú pozornosť teoretickej sféry. Mnohé z nich anticipovala, resp. avizovala vedecká sféra už na začiatku transformačného procesu. Vychádzalo sa pritom z neoklasickej teórie.

Aj keď viaceré predpoklady sa naplnili, v konfrontácii s celým doterajším priebehom transformácie sa ukázalo, že neoklasická teória je pre teóriu transformácie podnikovej sféry, ako aj pre teoretické zovšeobecnenie ekonomickej transformácie nedostačujúca. Rovnako obmedzený je aj jej praktický prínos, jej využiteľnosť pri tvorbe koncepcie hospodárskej politiky. Najmä preto, lebo neoklasická teória je orientovaná skôr na parciálne otázky a transformačný proces vyžaduje komplexnú analýzu. Napriek tomu neoklasická ekonómia môže byť určitým impulzom, odrazovým mostíkom pre teóriu transformácie podnikovej sféry, jej adaptácie na trhové podmienky. Okrem toho transformácia podnikovej sféry nemá len ekonomické dimenzie, ale sprevádzajú ju aj radikálne zmeny politického systému a politických inštitúcií.

Medzi základné teoretické otázky transformácie patrí vzťah „štát a trh“. Pochopiteľne, ich vzájomný pomer, ako aj ich vplyv na podnikovú sféru sa v priebehu transformačného procesu menia.

Aj keď neoliberalistické teórie odmietajú akýkoľvek zásah štátu do podnikovej sféry, je nesporné, že tento predpoklad sa nedá aplikovať na celé transformačné obdobie. Keďže adaptačná schopnosť tranzitívnych ekonomík a ich priblíženie sa rozvinutým ekonomikám sú limitované, potreba štátnej intervencie do konštituovania trhovej ekonomiky je nesporná. Štát má predovšetkým určovať pravidlá hry a vytvárať atraktívne prostredie pre domácich a zahraničných investorov.

Druhou závažnou otázkou bolo uplatnenie modelu transformácie, čiže otázka rýchlosti reformy: šoková terapia, alebo gradualistický prístup. Ani odpoveď na túto otázku nie je jednoznačná. Dokonca existujú názory, že rýchlosť nie je dôležitá. Zmena ekonomického systému na trhový mechanizmus rozhodne však nie je jednorazovým aktom vedúcim okamžite k dosiahnutiu prosperity Západu. Na druhej strane však aj gradualizmus má svoje limity. Z toho rezultuje záver, že vzťahy medzi uvedenými polaritami by sa nemali dostať do extrémnych polôh.

To, že sa tak často stáva, potvrdil i samotný priebeh transformácie podnikovej sféry. Štát v nej neplnil svoju úlohu tvorcu pravidiel hry a koordinátora jednotlivých politík, a ani podniky sa nechopili šance reštrukturalizovať sa na životaschopné entity, a to ani po privatizácii. Naopak, vo väčšine z nich po privatizácii začal gradovať proces ich úpadku, spojený s platobnou neschopnosťou. Pravda, ani tento fakt nemožno generalizovať či absolutizovať. Mnohé bývalé štátne podniky sa po privatizácii ukázali byť výkonnejšie ako pred privatizáciou, ich produktivita sa zvýšila.

Platobná neschopnosť, ktorá je jedným z najzávažnejších dôsledkov transformácie podnikovej sféry, mala však svoje príčiny aj v predtransformačnom období. Tie, ktoré vyplynuli zo samotnej transformácie, mali tiež rozdielny pôvod. Jedny prichádzali z vonkajšieho prostredia, iné pramenili zvnútra samotných podnikov. Podniky nepodnikali radikálnejšie kroky, aby zvýšili svoju životaschopnosť a zbavili sa svojej finančnej záťaže, akou platobná neschopnosť je.

Vláda síce urobila niektoré pokusy o odstránenie tohto javu, ale väčšina z nich zostala len v polohe zámeru. Taký osud stihol aj zákon o bankrote, ktorý sa považoval za jedno z možných riešení. Aj jeho niekoľkonásobná novelizácia sa ukázala ako nedostačujúca podmienka jeho realizácie. Hlavná chyba však nie je v samotnom zákone, ale v celkovej ekonomickej i politickej klíme.

Preto riešenie tohto problému je možné len za predpokladu, že na ňom budú participovať všetky zainteresované subjekty: vláda, podniky i banky.

Literatúra

- [1] SCHMÖGNEROVÁ, B. a kol.: Adaptácia podnikov v SR na podmienky trhového hospodárstva a úloha hospodárskej politiky štátu. [Štúdiá GA SAV.] Bratislava, Ústav ekonomickej teórie SAV 1991.
- [2] JURÍČKOVÁ, V. a kol.: Priebeh a výsledky transformačných procesov v podnikovej sfére (so zameraním na veľké podniky). [Štúdiá GA SAV.] Bratislava, Ekonomický ústav SAV 1995.
- [3] JURÍČKOVÁ, V. a kol.: Podniková sféra v procese adaptácie na podmienky EÚ. [Štúdiá VEGA.] Bratislava, Ekonomický ústav SAV 1997.
- [4] JURÍČKOVÁ, V. a kol.: Možnosti riešenia platobnej neschopnosti podnikateľských subjektov v SR. [Expertízne štúdie, č. 4.] Bratislava, Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV 1998.
- [5] BELKA, M.: Enterprises in the Transformation Process. In: The Polish Transformation from the Perspective of European Integration. Warsaw, Friedrich Ebert Stiftung – Przedstawicielstwo w Polsce B. r..
- [6] From Plan to Market: The Transition Process after 10 Years. Economic Survey of Europe, 2000, č. 2/3.
- [7] SCHAFF, A.: Nie tedy droga. Polska Oficyna Wydawnicza BGW B. r.
- [8] BOROVSÝ, J.: Analýza hospodárskej situácie slovenského podnikateľského sektora. [Štúdiá spracované pre MF SR.] Bratislava 2001.
- [9] BHADURI, A. – LASKI, K. – LEVCIK, F.: Prechod od centrálne plánovaného k trhovému systému: Čo bolo zlé a čo robiť teraz? [Informačné štúdie, č. 2.] Bratislava, Ekonomický ústav SAV, január 1994.
- [10] LANDESMANN, M. – CARLIN, W.: From Theory into Practise? Corporate Restructuring and Economic Dynamism in Transits Economics. [Research Report, No. 240.] Vienna, WIIW 1997.
- [11] DYNKOV, S. – POHL, G.: Restructuring of Large Firms in Slovakia. World Bank 1997.
- [12] KOZUL-WRIGHT, R. RAYMENT, P.: The Institutional Hiatus in Economies in Transition and Its Policy Consequences. Cambridge Journal of Economics, zv. 21, č. 5. Cit. v Economic Survey of Europe, 2000, č. 2/3.
- [13] VITKOVIČ, M.: Transformácia podnikovej sféry v SR a niektoré aspekty dynamiky mikro-ekonomického prostredia. In: JURÍČKOVÁ, V.: Priebeh a výsledky transformačných procesov v podnikovej sfére SR. [Výskumná práca.] Bratislava, Ekonomický ústav SAV, 1994.
- [14] SINGH, H.: Challenger in Researching Corporate Restructuring. Journal of Management Studies, 1993.
- [15] Veľký obchodný lexikón. Zostavili Silvester Mikuš a Ján Lupták. Bratislava, Slovenské vydavateľstvo Kruh 1948.

ECONOMY TRANSFORMATION AND ADAPTATION OF ENTERPRISE SPHERE TO MARKET CONDITIONS

Vilma JURÍČKOVÁ

During the hitherto implemented course of transformation many new problems have been opened in the enterprising sphere. These problems deserve due attention. Scientific circles at the beginning of the transformation process already anticipated many of those problems. That anticipation emerged from the neo-classic theory.

In spite of the fact that many premises really came true, while confronting the whole course of transformation one arrived to the conclusion that neo-classic theory is insufficient not only for the theory of enterprising sphere transformation, but comes short of the theoretic generalisation of the economic transformation as well. Neo-classic theory is limited also in its practical contribution, and its availability at the formation of the economic policy concept. The cause of this limitation is above all the fact, that neo-classic theory is oriented rather at partial questions and transformation process demands complex analysis. Neo-classic economy, however, can serve as a certain impulse, or a starting point for the theory of enterprising sphere transformation and its adjustment to market conditions. Besides, transformation of the enterprising sphere has not only economic aspects, yet is accompanied by radical changes of political system and its institutions.

The relation "government v. market" belongs to basic theoretical questions of the transformation. Their mutual relation as well as their influence on the enterprising sphere naturally changes during the transformation process.

Even though neo-liberal theories reject any state interference into the enterprising sphere it is undisputable that such an assumption cannot be applied during the whole transformation period. As the adaptability of transitional economies is limited, and their approximation towards the developed economies is restricted, the need of government intervention into the formation of market economy is beyond dispute. The government should above all set the rules and create attractive environment for domestic and foreign investors.

The second, not less important question is the implementation of the transformation model, e.g. the question of the rate of reform: shock therapy or gradual approach. The answer to this question is not unequivocal either. Actually some even suggest that the rate is unimportant. The change of the economic system into a market one is by no means one-shot act leading immediately to the western prosperity. On the other side gradual approach has its limits too. This discussion results into the conclusion, that relations between cited polarities should not enter extreme standpoints.

This, however, happens quite often, as one has seen at the process of enterprise sphere transformation. At the transformation the state did not play its role as game rules producer and co-ordinator of individual policies, the companies did not seize the opportunity to restructure themselves into viable entities, not even after their privatisation. On the contrary, after being privatised most of the enterprises started gradually to decline and became insolvent. This fact, however, cannot be generalised. Many formerly state enterprises after being privatised manifested themselves as more efficient and with higher productivity.

Insolvency, as one of the most serious results of enterprising sphere transformation was caused in fact also in the pre-transformation period. The causes of insolvency resulting from transformation itself had different origin too. Some arrived from the outer environment, others originated from within the enterprises themselves. The enterprises

environment, others originated from within the enterprises themselves. The enterprises did not adopt any radical steps to increase their viability and drop their financial burden, such as insolvency.

The government carried out some attempts to eliminate this phenomenon, most of them, however, remained in the stage of intent. The same fate met the bankruptcy law, which one considered as one of the possible solutions. Even its multiple revisions were inadequate to make the law efficient. Main mistake however is not in the law itself, but in the overall economic and political climate.

The solution of this problem is therefore possible only then, when all interested subjects participate: government, enterprises and banks.